

Manager des affaires énergétiques (MS)

RNCP34632 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t, 200w
Formacode(s)	34590
Code(s) ROME	H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2020
Date d'échéance	29/05/2023

Certificateur(s)

CENTRALESUPELEC · SIRET : 13002076100016

CENTRALESUPELEC EXED · SIRET : 33468834800070

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CEGOS	55202467100091	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La diversification des sources d'énergie, la volonté de développer les énergies renouvelables et la mondialisation des marchés de l'énergie ont conduit à une plus grande complexité des systèmes de production, de transport, de distribution, et de fourniture.

Dans ce contexte, le secteur de l'énergie nécessite un professionnalisme accru : maîtrise de la structuration des marchés et des opportunités de valorisation afférentes pour des producteurs ou consommateurs, compétences pour la négociation de contrats, que ce soit pour de la fourniture d'énergie, ou pour des équipements.

La certification proposée répond à ce besoin de responsables grands comptes qualifiés, maîtrisant les technologies modernes de la production et de la distribution d'énergie et capables de proposer le meilleur service, tant aux entreprises qu'aux collectivités publiques.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyse de l'évolution des marchés de l'énergie

Élaboration d'une stratégie de développement, achat, sourcing

Définition d'une stratégie commerciale de fourniture d'énergie et de services énergétiques

Réponse aux appels d'offres de fourniture d'énergie et de services énergétiques, et d'installations de production d'énergie

Lancement des appels d'offres de fourniture d'énergie et de services énergétiques, et d'installations de production d'énergie

Négociation des contrats de fourniture d'énergie et services énergétiques, et pour la réalisation d'installations de production

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Caractériser les marchés mondiaux de l'énergie et les interdépendances entre les ressources à travers une veille réglementaire en vue d'établir une stratégie énergétique, en prenant en compte le développement des sources d'énergies renouvelables dans le cadre de la transition énergétique.

Analyser l'évolution des besoins en énergie en caractérisant les consommations et en proposant des solutions fiables pour optimiser ses coûts énergétiques.

Recenser et analyser les principaux acteurs des marchés de l'énergie, leur positionnement en terme de source renouvelable en vue de définir un positionnement stratégique sur les marchés de l'énergie.

Analyser la formation et la structure des prix sur le marché en anticipant les changements majeurs, entre autre la montée en puissance des énergies renouvelables, à moyen et long terme afin d'optimiser sa stratégie énergétique.

Réaliser une analyse marketing croisée technologies/prix et établir une segmentation du marché potentiel, afin de dégager les priorités de l'action commerciale.

Extraire d'une base de données les clients qui représentent a priori les meilleurs espoirs de gains pour l'entreprise, au regard de sa stratégie à moyen et long terme, en vue de les classer par ordre de valeur ajoutée

Établir un plan d'actions commerciales en fonction des priorités retenues et de la stratégie définie, afin d'optimiser l'approche des futurs clients

Établir et justifier une liste de critères de choix des appels d'offres conformes à la stratégie de l'entreprise, afin d'éviter les actions inutiles

Établir les priorités, les ressources et le calendrier général de réponse aux appels d'offres, en vue d'assurer des réponses de qualité dans les délais

Établir un dossier d'offre en accord avec la réglementation, les services techniques et les objectifs financiers de l'entreprise, en vue de la négociation avec les prospects

Sélectionner les fournisseurs potentiels en s'appuyant sur une grille d'évaluation afin d'effectuer un classement des prestataires

Structurer l'équipe de négociation en privilégiant des profils techniques et commerciaux afin d'être en capacité de répondre à toutes les interrogations du client

Structurer la démarche de négociation en évaluant et en priorisant les demandes potentielles du client, afin d'établir un plan prévisionnel de la négociation

Répondre aux objections au regard du cahier des charges et de la stratégie du client, en faisant référence aux pratiques du marché et à leurs évolutions prévisibles afin de conclure la négociation

Établir un protocole d'accord en intégrant les résultats de la négociation et les éléments de la communication ultérieure sur celle-ci afin de rédiger un contrat de vente

Blocs de compétences

RNCP34632BC01 — Pilotage d'une stratégie sur les marchés de l'énergie

LISTE DE COMPÉTENCES

Caractériser les marchés mondiaux de l'énergie et les interdépendances entre les ressources à travers une veille réglementaire en vue d'établir une stratégie énergétique, en prenant en compte le développement des sources d'énergies renouvelables dans le cadre de la transition énergétique.

Analyser l'évolution des besoins en énergie en caractérisant les consommations et en proposant des solutions fiables pour optimiser ses coûts énergétique.

Recenser et analyser les principaux acteurs des marchés de l'énergie, leur positionnement en terme de source renouvelable, en vue de définir un positionnement stratégique sur les marchés de l'énergie.

Analyser la formation et la structure des prix sur le marché en anticipant les changements majeurs, entre autre la montée en puissance des énergies renouvelables, à moyen et long terme afin d'optimiser sa stratégie énergétique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle
Etude de cas

RNCP34632BC02 — Elaboration d'une stratégie commerciale de fourniture d'énergie et de services énergétiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une analyse marketing croisée technologies/prix et établir une segmentation du marché potentiel, afin de dégager les priorités de l'action commerciale

Extraire d'une base de données les clients qui représentent a priori les meilleurs espoirs de gains pour l'entreprise, au regard de sa stratégie à moyen et long terme, en vue de les classer par ordre de valeur ajoutée

Établir un plan d'actions commerciales en fonction des priorités retenues et de la stratégie définie, afin d'optimiser l'approche des futurs clients

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

RNCP34632BC03 — Pilotage des appels d'offres énergétiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir et justifier une liste de critères de choix des appels d'offres conformes à la stratégie de l'entreprise, afin d'éviter les actions inutiles

Établir les priorités, les ressources et le calendrier général de réponse aux appels d'offres, en vue d'assurer des réponses de qualité dans les délais

Établir un dossier d'offre en accord avec la réglementation, les services techniques et les objectifs financiers de l'entreprise, en vue de la négociation avec les prospects

Sélectionner les fournisseurs potentiels en s'appuyant sur une grille d'évaluation afin d'effectuer un classement des prestataires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas

RNCP34632BC04 — Négociation et contractualisation d'offres énergétiques

LISTE DE COMPÉTENCES

Structurer l'équipe de négociation en privilégiant des profils techniques et commerciaux afin d'être en capacité de répondre à toutes les interrogations du client

Structurer la démarche de négociation en évaluant et en priorisant les demandes potentielles du client, afin d'établir un plan prévisionnel de la négociation

Répondre aux objections au regard du cahier des charges et de la stratégie du client, en faisant référence aux pratiques du marché et à leurs évolutions prévisibles afin de conclure la négociation

Établir un protocole d'accord en intégrant les résultats de la négociation et les éléments de la communication ultérieure sur celle-ci afin de rédiger un contrat de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Etude de cas

Jeu de rôle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier s'exerce dans tous types d'entreprises productrices ou distributrices d'énergie ou de matériels destinés à la production et à la distribution d'énergie, quelles que soient leur taille.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager des affaires énergétiques exerce son métier dans différentes catégories d'entreprises : producteurs d'énergie électrique, gestionnaires de réseau, distributeurs d'électricité, grands consommateurs, fabricants de matériels, établissements financiers impliqués dans les marchés de l'énergie. Ses principales fonctions sont :

- Chargé d'affaires énergie
- Ingénieur d'affaires énergie
- Chargé de projets smart grid
- Responsable de marché énergie

- Chef de projet énergie
- Consultant solutions énergie
- Analyste de marché énergie
- Responsable grands comptes énergie
- Acheteur énergie

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les critères d'admission dans le processus qui conduit au titre sont ceux de la Conférence des Grandes Ecoles :

- Diplôme d'ingénieur habilité par la Commission des Titres d'Ingénieur (liste CTI)
- Diplôme d'une école de management habilitée à délivrer le grade de Master (liste CEFDG)
- Diplôme de 3ème cycle habilité par les autorités universitaires (DEA, DESS, Master...) ou diplôme professionnel cohérent avec le niveau BAC + 5
- Diplôme de M1 ou équivalent, pour des auditeurs justifiant d'au moins trois années d'expérience professionnelle

Titre inscrit au RNCP niveau 7

- Diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus

Pour des diplômes anciens, qui ne sont plus actuellement délivrés, on se rapprochera de ceux qui s'y sont éventuellement substitués.

Par dérogation, pour 30 % maximum du nombre d'étudiants suivant la formation MS concernée :

- Niveau M1 validé ou équivalent sans expérience professionnelle
- Diplôme de L3 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum
- Titre inscrit au RNCP niveau 6 justifiant d'une expérience adaptée de 3 ans minimum
- VAP (10 % maximum de l'effectif de la formation)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Nombre de personnes composant le jury : 5, dont le président (extérieur à l'autorité de certification)

Un membre du jury enseigne dans le programme de formation conduisant à la certification et deux membres du jury sont des professionnels extérieurs à l'autorité de certification

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Nombre de personnes composant le jury : 5, dont le président (extérieur à l'autorité de certification)

Deux membres du jury enseignent dans le programme de formation conduisant à la certification et deux membres du jury sont des professionnels extérieurs à l'autorité de certification

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 749 €
Selon la branche	8 000 € – 9 360 €
Prise en charge	Branches concernées
8 749 €	Valeur par défaut · 209 branches
9 360 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 000 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
8 000 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)

Base légale

Date de décision	29/05/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/05/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	25	0	100 %	82 %
2017	27	0	98 %	95 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP27047

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP37771

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://exed.centralesupelec.fr/titres-rncp/>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34632/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
----------------------	---

Parcours menés à terme	5
Taux d'achèvement	500 %
Période	09/2022 – 09/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	13
Montant total engagé	121 316 €
Coût moyen par dossier	9 332 €
Durée moyenne	161 h
Période	07/2020 – 05/2023
Reste à charge titulaire	36 %
France compétences	32 %
Entreprise	32 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.